

# ピーアークコーポレートブック Fun for Life

VOL.  
18

特集

いっしょに、  
次のワクワクへ。

Fun make. ワクワクを、すべての人に。

アソビュー株式会社 代表取締役

代表取締役社長

やまのともひさ

しょうじまこと

山野 智久 氏 × 庄司 眞





## Top Message

”生きる“を楽しく。  
人生100年時代の遊びをイノベーション！

2016年のパチンコの市場規模は21兆6260億円(前年比6・9%減)、参加人口は940万人(同12・1%減)となりました。現在業界全体で取り組んでいる依存症対策や受動喫煙防止への取り組み、さらには2018年2月に施行が予定されている風適法の改正などを織り込みますと、今まさに業界はパラダイムシフトの真ただ中にあります。

このように激変する環境だからこそ、求められしは、新たな時代価値へのチャレンジであると考えます。新しい価値を創造するイノベーションの歴史が、パチンコ産業におけるピーアークのポジショニングです。その歴史は1990年代に時間消費型レジャーで遊びのプロセスを商品化したことを起点に、2000年には感動消費型レジャーとしてFunの商品化へと進化し、2010年より「Fun for Life」ワタシたちの仕事は、世の中を楽しくすること」をクレド(信条)として、その実現に向けてたくさんの方々のチャレンジを積み重ねてきました。そして、当グループは今、中期経営計画「Social Good Company ピアーク」を掲げ、地域に根差したパチンコ産業の新しいあり方を探求しております。そのチャレンジのひとつともいえる「コミュニティルーム」は、おかげさまで予約がいつも満杯になるほど地





# 特集

# いっしょに、 次のワクワクへ。

**Contents**

- 1.ぼくらが「未来のワクワク」を創る！
- 2.お客様の声「ピーアークのワクワク」を創る！
- 3.お客様といっしょに「地域のワクワク」を創りたい！

地域の皆様にご支持を頂いております。そこで、この度ピーアーク発祥の地「足立区」に2店舗がグループ入りしたことを契機に、4施設目となるコミュニティルームを北千住駅前開設いたしました。今回は、繋がりを育むためのカフェ機能も備えております。地域とお客様、お客様とお客様が繋がることで生まれるFunに出会えるプラットフォーム運営を通じて、「Fun for Life」をさらに追求してまいります。

最後になりますが、2017年の新語・流行語大賞に「人生100年時代」がノミネートされました。ビジネス書としてベストセラーになった「LIFE SHIFT 100年時代の人生戦略」には新しい時間の使い方への示唆がありますが、これからは一人ひとりに「100年人生」という新しいパラダイムへの変化が求められます。このパラダイムにピーアークが挑むイノベーションは、遊びやFunであると考えております。つまり、「パチンコ」という限定的な事業領域から、ピーアークと繋がったすべての方々の「生きる」を楽しくプロデュースする「ビジネス」に進化することであると考えます。2018年も「Fun for Life」ピーアークにどうぞご期待ください。

ピーアークホールディングス株式会社  
代表取締役会長 庄司正英



ぼくらが

# 「未来のワクワク」を創る!

現場発! 超加速プロジェクト

「ピーアークの未来は私たちが創る!」。熱い闘志と使命感をもったメンバーからなる様々なプロジェクトが生まれています。ピーアーク流ファン創造への挑戦は、あちこちで始まっています。

ワクワクしなくちゃピーアークじゃない!

## 階層別わくわく会議

メンバー：各階層に属する人全員!  
活動内容：テーマに沿って  
ワクワクする提案を行い、  
実行すること!

### 発足STORY

ワクワクする未来を考えるのに、狭い会議室で議論して、楽しいアイデアが生まれるのでしょうか? 会議=会議室の固定観念は破壊し、新たな発想・取り組みを生み出そう! 横の絆を強化して広い視点を持ち、さらなる成長に繋げよう!

### テーマ例

- 「会社をもっと良くするための提案」
- 「ここがダメだよ、ピーアーク千葉!」
- 「有給をもっと使いたくなるルール」 etc.

### こんな会議もありました!



体育館で会議 → からの → バスケ!



あおぞら会議 → からの → BBQ!

### わくわく会議の軌跡

千葉市の一大イベント『千葉の親子三代夏祭り』でピーアークよさこいを踊って地域との絆を深めたい

「ピーアーク千葉をもっと良くするための提案」で社員チームから提案されたのは、仲間との絆形成・地域貢献活動として、最終的には30万人が来場する祭りによさこいを披露することを目標として活動する企画。それぞれの地域で、近隣へのご挨拶・イベント参加やお手伝いなどを継続し、繋がった方々に想いを伝えていった結果、2017年の親子三代夏祭りについてピーアーク連のよさこいを披露することができました。参加者同士の絆も深まり、この一歩がこれからのSocial Goodにどう活かされるかに期待です。



フットサルコートでリラックスして会議 → からの → 屋形船!

### ピーくんの考察

30万人の前でよさこいを披露したワクワク感は忘れられないよ! Social Good活動で関わった人たちが「ピーアークさんなら」「ピーアークは良い企業だよ」と後押ししてくれて実現したんだよね。ワクワクを創発するには、自分たちがワクワクする環境と実行力が大事だと証明してくれるプロジェクトだと感じました!





## 「挑戦」を武器に己とまわりの成長を促す

ちょうじんかい

# 挑人会

メンバー：公募制。挑人になる覚悟がある人なら誰でもOK  
活動内容：何をやるのかから自分たちで設計する！



今期、ピーアーク埼玉で発足。「会社を良くしたい!」「元気にしたい!」という想いのもと、理想を追求する力を超加速させ、失敗を恐れず勝つまでチャレンジし続けるチームへの成長を目指します。

### 発足STORY

社員と夢や目標の話をする、「役職」の話になることがしばしば。もちろん大切だけど、そのビジョンから果敢な挑戦や成長は生まれるのか!?何を期待され、何を成すべきか。それぞれの得意技を活かし、使命感をもち、成長を楽しみながら、一緒に未来を創造しよう!

### 挑人の軌跡 | 挑人として何ができるのか、みんなの想いを聞いてみよう! |

理想の会社についてアンケートを実施。しかも一人ひとりと面談スタイル。会話を進めることで、形式的なアンケートでは出てこない胸のうちや潜在的な想い、リアルな声が出てきました。

もっと成長したい!

スキルアップする場が欲しい!

でも、どうしたらいいかわからない...

成長に貪欲な反面、どうしたら良いのか分からないと悩んでいることが分かった!

「モチベーション的にも、スキル面でも、ワンランク上の仕事ができる組織にしよう!」 by.挑人

### 取り組み例①「挑人の助け舟」



担当業務や企画提案での悩みに対して一緒に考えたりアドバイスもらえる場。挑人からのアドバイスはもちろん、参加者同士の意見交換から違った視点が生まれるという創発の場になりました。

### 取り組み例②「挑人講師のスペシャル研修」



受講者に学びたい内容をアンケート。より実際の現場で活かせるコンテンツにするため、現場を知り尽くす挑人自らが講義内容を設計し、講師を務めるスペシャル研修。即戦力の知識が得られる、質問しやすい、挑人自身もティーチング・コーチング力がアップするなど様々なメリットが。終了後は参加者全員が「また受けて!」との回答でした。

### ピーくんの考察

決められた過程をこなすのではなく、自分たちで「どう成長したいか」「何を学びたいか」「何を期待されているのか」を追求し挑戦することで、今までにない満足感や成長に繋がったかね。学んだ知識が今日から活かせるスペシャル研修、ほくも受講してみたいな!

## 視点・行動力・女子力で展開する「環境価値」「付加価値」の番人

# ラフェ女プロジェクト

ラフェスタ各店の「いいね!」の原動力!賞品やおもてなし施策など女性ならではの目線と発想を發揮しつつ、一方では目標数値や実績などをロジカルに検証分析するラフェスタの裏番長とも言える集団です。

メンバー：公募制。各店から1名  
活動内容：新装開店の付加価値施策、繁忙期販促企画、Social Good活動など

### 発足STORY

女性ならではの目線で付加価値・環境価値を底上げして、お客様にもっと楽しんでもらえるお店にしよう!女性が得意なこと、私たちにしかない視点で、男性に負けないやりがいを見つけて熱意をもてる環境を作りたいよね!

### ラフェ女の軌跡

#### 新装開店・繁忙期「いいね!プロジェクト」

新装開店の期待価値向上施策と、夏繁忙期の「いいね!プロジェクト」(お客様から「いいね!」を頂けるような価値を提供することがミッション)を覗いてきました!

#### 1 オリジナルタペストリーやフラッグで認知度UP

ラフェスタ全店統一ビジュアルでワクワク感を演出!



#### 2 来店ポイント景品

1件でもお声があればご希望の商品をお取り寄せ!「願いが叶うお店」でお客様の「また来たい!」に繋がります。



#### 3 2017お盆企画「モリモリ夏祭り」

市場では品薄になっている商品や夏に関する賞品をモリモリ取り揃え、楽しんでいただきました。



#### 4 店舗オリジナル施策

お盆期間には、各店それぞれのお楽しみ企画でお客様とのコミュニケーションを楽しみ、リレーション強化に繋がりました。



### ピーくんの考察

期待感の創出はもちろん、それぞれに緻密なターゲティングや女性ならではのこだわりが詰まっていたよ。それにしても女性のパワーって凄い!



お客様の声が

# 『ピーアークのワクワク』を創る！

あったらいいな！が形になる

お客様から日々寄せられる様々なお声が、明日のピーアークを創るヒントになっています。もっと楽しいFun空間を目指し、様々なトライアルからピーアーク独自の楽しさに繋げていきます。

みんなでワイワイ楽しい！

## パチトーク

ヘッドホン型の装置で  
1グループ6人まで同時通話可能！  
こんな感じで使えます

みんなの  
調子はどう？  
こっちは絶好調！



ほちほちなー  
もうちょっと  
粘ってみるわ～

隣の台  
空いたんだけど  
結構良さそうだし



マジで！  
そっちに移って  
みようかな～

「1人でも楽しいけど、みんなでワイワイ遊べたらもっと楽しそう！」「隣同士で遊んだら演出が2倍楽しめた気分が良かった！」そんなお声から、『離れていてもみんなで楽しめる！会話システムの新提案』パチトークをトライアルしています。

こんな人に使ってほしい

パチンコも会話も楽しみたい！

初心者なので、遊び方や演出を  
お友達にすぐ聞きたい

お連れ様の様子が気になる

お客様の声 Fun!

「便利なので次回は使いたい。  
ありがたい」

「楽しめました」

「より楽しくなります」

Fun! 「2回目の利用だが、  
すごく便利です」

ご利用いただいた皆様の声を参考に、機能性や使い心地も改良しながら、パチンコ・スロットの新しい楽しみ方として皆様にご利用いただけたら幸いです。パチトークを見かけた際はぜひお試しください。

お客様からの『ありがとう』が形になる

## Funエピソード

創業から大事にしている言葉「ありがとう」。ありがとうの絆を証明する「Funエピソード」活動は10年を迎えます。これまで集まったFunエピソード総数は25万件を超えます。お客様から頂いた「ありがとう」のエピソードは全社員で共有し、新たなありがとうを生み出す原動力になっています。

Fun  
エピソード  
表彰制度

とは...

毎月集まるFunエピソードから全社員の投票でナンバーワンを決め表彰しています。

集まったFunエピソードの数だけポリオワクチンを贈る活動をしています(詳しくはP35)



世界の子どもにワクチンを 日本委員会の皆さんとピーくん

第95回最優秀Funエピソード

越川大耀さん



いつも来店ポイントスタンプを押させていただいているお客様。お見かけするたびに押印に行っていましたが、押していないのにお断りされることが何度ありました。お客様の動向を見ると、カバンをロッカーに入れる日があり、その中にカードが入っているため断っている様子。そこで、ロッカーに向かうタイミングでお声掛けするとお断りがなくなり、遂にポイントカードが満タンになりました。「まさか貯まるとは思わなかったよ、ありがとう」といただき、2枚めのカードをお渡しすると「ありがとう、これからはよろしくね」と笑顔をいただきました。

第96回最優秀Funエピソード

佐藤ひとみさん



お客様とお話をする中で、今日が誕生日だと伺ってました。賞品交換でボールペンをご希望だったので一緒に選びました。普段からよくお話するお客様でしたので、「インクが出ない不良品があるので、試し書きをしても良いですか?」と声をかけました。「全然構わないよ～」と仰ってくださったので、こっそりとありがとうカードに誕生日祝いのメッセージを書きました。「長い試し書きですすみません。お誕生日おめでとうございます!」と言うと「おおー!本当にサプライズ!とても嬉しいよ。もっと試し書きしてもいいよ」と冗談を交えつつ喜んでいただきました。



お客様の笑顔が原動力！

# お盆繁忙期全店チャレンジ

お盆繁忙期には、「営業に繋がる各店独自ワクワクチャレンジ」をテーマに創発企画「全店チャレンジ」を実施しました。

## 最優秀店舗賞

## ナイスチャレンジ賞

おゆみ野



銀座ネオ



北千住



「夏をテーマに、スタッフ・カフェさんみなでお出迎え」



「リレーションカでワクワクチャレンジ」



「夏だ！ピーアーク！お客様とワクワクの共有」

おめでとうございます！

## 編集部ピックアップ

ピーアーク三田

### お客様と“涼”製作

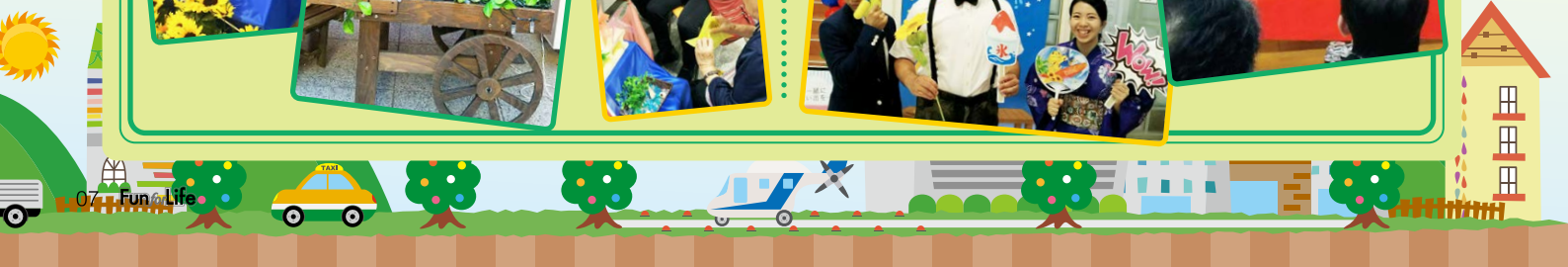
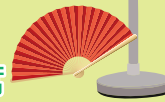
夏を意識した店内装飾を作製。ペットボトルアクアリウム（魚と風車）はお客様と一緒に製作できるようになっていました。ご参加いただいたお客様から「ここで教えてもらったものを、孫と一緒にいつも作っているの。次回も楽しみだわ」と嬉しいお言葉を頂きました。



ピーアークピーくんステージ

### 真夏のピーくんステージ寄席

たくさんのお客様が楽しみにしてくださっているピーくんステージの落語ショー。今回は、漫才コンビも加わって豪華なショーになりました。スタッフの特技を活かしたオンリーワンのワクワクチャレンジです。





お客様といっしょに

# 『地域のワクワク』を創りたい!

お役立ちチャレンジでFun for Life

私たちは、地域社会とともに楽しい時間を過ごす「遊びのパートナー」でありたいと願っています。  
このページでは、地域の皆様と行っているワクワク活動をご紹介します。



## みどりのかふえ

(おゆみ野)

開設日時：毎週水曜日  
10:30～21:00  
場所：ピーアークおゆみ野隣接  
「食事処とき田」  
利用料：無料  
(2017年11月現在)

ピーアークおゆみ野前の花壇を育て、街に元気を届ける「鎌取駅前花壇クラブ」に参加しています。花壇クラブを通して街の皆さんから様々な声を伺い、また、そこからできた繋がりから、このたび「地域の皆さんが気軽に集い、長時間楽しめる集いの空間『みどりのかふえ』」を開設しました。

Q: どんなことをしているの?

A: みどりのかふえにおじゃましてお話を聞いてきました!

10:30  
オープン  
カフェタイム

お茶を飲みながら気ままにお話しタイム♪お友達同士はもちろん、運営の皆さんは介護予防の知識や運動指導の技術を学んだばかりなので、いろいろ聞いてみるのも◎!

13:00  
シニアリーダー  
体操教室

千葉市が行う「シニアリーダー講座」を修了した「介護予防のための体操」を学んだ方が開催する、健康を維持するための体操教室。カラダを動かすことはもちろん、頭の体操も随所に取り入れられており、30代の私も見事に間違えました!(笑)

14:00  
おゆみ野  
歌声喫茶

懐かしい歌謡曲、青春時代に観た映画の主題歌など、みんなで歌いながらそれぞれの思い出などを楽しむ時間。ただ歌うだけではなく、音楽療法や回想法をうまく取り入れたプログラムになっているんですよ!定期的に音楽コンサートも開催されています♪

15:00  
懐かしの  
映画館  
(映画鑑賞会)

この日は寅さんで有名な「男はつらいよ」が上映されていました。懐かしい映画をスクリーンで鑑賞できます。



シニアリーダー体操



花壇活動



歌声喫茶



音楽コンサート

Q: 近くに住んでいるんだけど、私も参加できる?

A: どなたでも参加できます。緑区の皆様が集う憩いの場を目指しています。興味のあるコンテンツだけでも構いませんのでぜひお気軽に遊びに来てください。

お話を伺いました!



シニアリーダー  
谷元光也 様

ピーアークさんとは花壇クラブからのお付き合いです。今回、会場を提供して下さっている「食事処とき田」とともに、地域貢献を真剣に考えてくださり、様々な活動にも積極的に関わっていただき感謝しています。この地域も高齢化は避けて通れません。病院や施設も限られますから、これからは「健康を自身で維持していくこと」が大切になってきます。みどりのかふえを通して街と皆さんが繋がり、様々な情報やサービスをお伝えしていくことはもちろんですが、純粋にここでの時間を楽しんでいただけたらと思います。皆様ぜひお気軽にお立ち寄りください。気になる点がございましたらスタッフにお問い合わせください。



# 公園&花壇の自主管理

(竹の塚第五公園)

基本活動日：毎週土曜日 14:00 ~ 14:30  
活動内容：竹ノ塚駅周辺の清掃、竹の塚第五公園管理業務他  
(2017年11月現在)

Q：公園の自主管理って？

A：公園の清掃や草刈りなどの日常的な維持管理を、区との協定により地域の方々が行う制度。住民意識の向上と地域コミュニティの活性化を図り、安全・安心・快適な公園を提供し、良好なまちづくりに貢献することを目的としています。ピーアークでは、公園管理を通して街の皆さんと竹の塚の街をもっと楽しくしていきたいと考えています。



危険はないかな？

地域の皆さんとお花を植えました！



一緒に活動しませんか？

今回の自主管理をはじめ、地域の皆さんと地域をもっと楽しくする活動をこれからも継続して行っています。ぜひ皆さんも私たちと一緒に活動しませんか？詳しくは店舗スタッフにお声掛けください！

CMにも登場しています

# 地域清掃活動

(ピーアーク各店)

ピーアーク各店では、定期的に店舗周辺や駅前など地域の清掃を行っています。「どこを掃除すればいいんだろう？」と手探りで始めた活動ですが、道に捨てられるゴミの量が目に見えて減ったり、「私も参加したい」と一緒に活動してくださる方が出てきたりと、各店それぞれ違った手ごたえを感じています。通りすがりのご挨拶や清掃のアドバイスは、私たちのモチベーションです。キレイな街への小さな活動をこれからも継続してまいります。



# まとめ

今回の特集ではワクワクをテーマに社内で取り組んでいるプロジェクトや、地域の皆様と行っている活動をご紹介します。皆様に楽しんでいただけるFunを生み出すことで、多くの「いいね！」が生まれ、その一つひとつがピーアークファンの輪を繋げていくことだと信じ、私たちはこれからも挑戦を続けていきます。





# ワクチン支援の現場から



— JCV 視察 ラオスに行ってきました —

ピーアークは、開発途上国にワクチンを贈り、子どもたちの未来を守る活動を行う「認定NPO法人 世界の子どもにワクチンを 日本委員会(JCV)」のゴールドスポンサーとして支援活動に協力しています。各店で実施しているエコキャップ回収活動では、お客様、地域の方々からたくさんのご協力をいただき感謝しております。今回は、皆様の善意がどのように世界の子どもたちに届いているのか、実際に現地に赴き見てきました！

## ◎ラオス予防接種の現状◎

JCVがラオス支援をスタートして今年で10年目。ポリオワクチンの接種率は50%から80%へ向上し、接種環境には改善が見られます。一方で、山岳地帯という地理的問題、少数民族が多いがゆえのコミュニケーション問題、予防接種への理解や人材教育不足など根深い問題も多く残っています。JCVが支援する国の中で5歳未満の死亡率が最も高い国でもあります。

## スケジュール

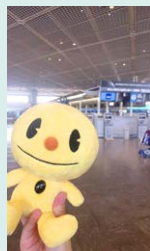
- ◎成田空港出発
- ◎タイを経由してワットタイ国際空港(ラオス)に入学！

現地レポーター



Reportage 松尾 長佐 (H27入社) & ビーくん

スワンナブーム国際空港(タイ)を経由して行きました。トランジットも含めて成田からラオスまで約9時間の空の旅。



3日目

ワクチン接種にドキドキ！

2日目

徹底管理に感動！

1日目

ラオスに出発！

空からラオス！



険しい道



## スケジュール

- ◎チャムパーサク県に移動
- ◎県保健局長を表敬訪問
- ◎ノンキャン保健所にてワクチン接種を視察



ワクチン接種を待つ母親たち



ワクチン接種を体験

世界遺産ワットプー遺跡で有名なチャムパーサク県に移動。同県の5歳未満死亡死亡率は1,000人当たり97人(全国平均は79人)とかなり高いこと、山間部に点在する農家に子どもを連れて訪問する移動型予防接種チームが活躍していることなどを知りました。その後、ノンキャン保健所に移動。広場には子どもを抱っこしたお母さんたちが集まっていて、私たちの到着を心待ちにしていました。ワクチンに慣れずに泣き出す子や口を開けてくれない子もいましたが、この子どもたちの命を守る予防接種の大切さを再確認しました。

## 実佐's eye

ポリオワクチンは注射ではなく経口ワクチン(内服するワクチン)。看護師さんに教わって、私も子どもたちにワクチン接種をしました。接種を終えたお母さんの笑顔が印象的でした。

## スケジュール

- ◎JICA事務所訪問
- ◎ユニセフラオス事務所訪問
- ◎中央ワクチン保冷库を視察
- ◎ユニセフラオス事務所主催の夕食会に参加



JICAにて



保冷库を案内してもらいました

ユニセフでは、ラオスの予防接種事情を伺いました。接種率は向上していますが、重要な働き手である農村の子どもたちは接種会場に行けないことも多く、接種チームが早朝や夜に訪問したり、1軒1軒回って接種することもあるそうです。ワクチンが保管される中央保冷库も視察。温度管理が命のワクチンを徹底管理するために少しでも温度が上下すると携帯アラームで知らせてくれるなど最先端の管理がされていました。ご招待いただいた夕食会ではラオスの料理に舌鼓を打ちつつ、ラオスに関する様々なお話を伺いました。

## ビーくん's eye

ユニセフさんからJCVラオス支援10周年記念のサプライズケーキが！協力してくださったお客様に感謝します。





## スケジュール

- Kod Yai村で  
ワクチン接種会場を視察
- Kod Yai小学校を訪問
- 歓迎の儀式「Baci」を体験
- Paksong郡地区病院を視察



小学校にて

Kod Yai村の接種会場は、村のお寺兼集会場。この地域では典型的な形とのことです。その後、小学校を訪問。子どもたちに文房具をプレゼントしました(当社からはビーくん鉛筆をプレゼント)。その後集会場に戻り、ラオスの歓迎の儀式Baciを受け、腕に紐を結んでもらいました。最低3日間は結んだままにしておかないと、御利益がないどころか災難が起きると言われているそう(汗)。その後、病院を訪問。1か月に約60人がこの病院で出産しますが、この地域では40%の人は自宅で出産するそう。ワクチン接種は週2回行われていて、ワクチン保管もしっかりとされていました。

母親たちと一緒に



## ビーくん's eye

病院での出産のための交通費・滞在費は無料なんだった。UHC(Universal Health Coverage)が進んでいるんだね。



Baciを体験



病院のワクチン管理



Baciで結んでもらう紐

## スケジュール

- チャムパーサック県病院を視察
- 日本国大使館を訪問
- 保健省副大臣を表敬訪問
- 国家予防接種チーム主催夕食会



県病院へ



副大臣表敬訪問

ベッド数が250床の南部地域の中心的病院を視察。予防接種は週2日実施しているが、いつでもワクチンがある体制を整えているとのことでした。その後も各所を訪問したくさんの歓迎、お礼、感謝の言葉を頂き、継続的なワクチン支援がいかに求められているかを感じました。

子どもたちと一緒に



一緒に勉強?

6日目

See you again!

5日目

日本国大使館を訪問!

4日目

小学校を訪問!

## まとめ



今回は、中央保冷库・県の病院・郡の病院・保健所の接種会場・村での移動型接種と、ワクチンについてを中央～村レベルで確かめることができました。舗装されていない道や山岳地帯などアクセスの問題、言語・文化問題、ワクチンへの理解不足から、受けられる環境にありながら受けない家庭もあるなど、多くの壁を知りました。しかし同時に、徹底した温度管理、移動型接種チームの貢献、さらに重たいクーラーボックスを担いで1軒1軒をまわって接種を促す活動など、私たちの支援がワクチンとしてちゃんと子どもたちに届いていることが確認でき、子どもたちの笑顔、母親の安堵の顔が全てを物語っていたように感じます。今回の視察では、支援を続けることの大切さを再確認しました。日ごろからエコキャップ回収活動にご協力いただいている皆様に御礼申し上げますとともに、引き続きのご協力をお願いいたします!

## スケジュール

- ユニセフ事務所  
デブリーフィング(振り返り)
- 不発弾博物館・  
リハビリテーション施設訪問
- ラオス出発!  
(翌朝成田空港着)

ラオスはベトナム戦争の不発弾がベトナム以上に残っているとされています。ラオス全土の40%が不発弾汚染地域で、開発が進まない原因になっているそうです。車椅子工場や義足・義手の製作現場を見学し、約1週間の視察は終了しました。



車椅子工場



義足づくり



バイバイ、ラオス!



ピーアークホールディングス株式会社  
代表取締役社長

しょうじ まこと

庄司 眞



アンビユー株式会社  
代表取締役

やまのともひさ

山野 智久

# すべての人にも。



**庄司**…今回のゲストは、日本全国のアクティビティーをプラットフォーム化し、インターネットを通じた新しい遊びのマッチングビジネスを生み出しているアンビユー株式会社の山野智久社長です。「ワクワクをすべての人に。」という企業ミッションを掲げているのですが、弊社もワクワクを事業の柱としていますので、とても親和性を感じています。遊びの「今」だけでなく、これからどんな「未来」が待っているのか、そして社会にどのような価値提供をする産業であるべきなのかをお聞かせいただければと思います。さて、まずは山野社長の起業の経緯をお聞かせいただけますか。

**山野**…大学時代にフリーペーパーの事業を立ち上げたことがきっかけです。ただ漠然とですが、自分が将来的に実現したいイメージの中に、グローバルというキーワードがあったんですね。それが、この事業の延長線上ではないかもしれないという考えはありましたし、名刺交換や営業の仕方も分からないところからベンチャーを立ち上げたので、大手企業はどんなところなのか興味がありました。それで、成長が実感できる企業としてリクルートに3年間と決めて入社し、その後起業するという選択をしました。起業当初はビジネスモデルも確立していなかったのですが、「日本のGDPに貢献できるインパクトがある事業」「IT産業、特にウェブと何かの掛け合わせで勝負したい」「世の中になくはないもの」という3つのテー



今期ピーアークCMのテーマは「いっしょに、次のワクワクへ」。ワクワクで世の中をもっと楽しくしていくためには、様々な挑戦を続けています。今回の対談にお迎えしたのは、日本最大の遊びのマーケットプレイスを運営するアソビ株式会社 山野智久社長。時代とともに変化する遊びやワクワクの可能性についてヒントを探りました。

Fun make.

# ワクワクを、

マは明確にありました。この3つを考えに考えた結果、「人が幸せに生きていくためには何が必要か」というところに行きついたんです。そして、人が幸せになるには「物」と「心」の充足が必要だと気づきました。今の時代「物」は満たされているけど、「心」の充足はまだまだ伸びしろがあるのでないか。さらに、起業した年は経産省でクールジャパンが推奨されていて、ポップカルチャー、伝統工芸、建築、観光、食事の5つが外貨を稼げるビジネスだと書いてあったんです。日本の人口減少は明確ですが、コンテンツで世界とビジネスすることには大きな可能性を感じていて、中でも一番興味があったのが観光でした。心を豊かにして外需を獲得できる、そこにウエブを掛け合わせて世の中のないサービスを提供できれば面白いビジネスができるのではないかというのが創業の背景です。

**庄司**…「観光」から「遊び」に繋がるまでにはどのようなストーリーがあったんでしょうか。

**山野**…私は、ビジネスとは「課題を解決して、その対価としてお金をもらえること」と定義しています。そこで、まずは1000人の友達に「観光に関して困っていること」をアンケートしました。すると2つのことが見えてきました。1つはどこへ行くか、もう1つは旅先で何をするか。後者は98人が悩んだことがあるという結果だったので、アウトプットの方法は分からないけれどこ





れを解決すればビジネスになると確信し、観光地の面白そうな遊びを集めたリンク集を作ったのがアソビユー誕生の瞬間です。ただ、当時は観光地でのインターネット普及が今ほど進んでおらず、予約対応しているところが少なかったため、コールセンターも一緒に立ち上げました。予約サポートがメイン業務でしたが、ゲストの声を直接聞くことで見えてきたものがありました。ある日、スキューバダイビングをやりたいという電話を受け、やりとりする中で「スキューバがメインではなく、いつもと違う休日を彼女と過ごしたい」というニーズが出てきたんです。そこで長瀬のラフティン

グを紹介しました。アクセスも良いしニーズも満たせる。非日常を十分楽しめると思っています。そうしたところ、大変喜んでいただきお礼の電話まで頂いたんです。「旅先で何をするか」という課題解決のためのサービスを作ったと思っていました。週末の過ごし方、自由に使える時間についての課題解決に進化できるのではないかとすべてが繋がりました。

**庄司**…まさにパチンコの創成期に通じますね。戦後日本の経済発展を支えたのは私たちの祖父母世代。日々の懸命な仕事の中、身近な楽しみ・息抜きとして日常を支えたのがパチンコ遊技です。ひと勝負して一日のストレスや疲れを癒し、家にお菓子を持って帰れば家族が喜ぶ。「遊ぶ」の質は、「働く」の質にとっても大きく影響していると考えて

います。山野社長とは扱っている製品やサービスは違いますが、「遊びを提案する」という事業ミッションではすごく近い存在だと感じています。

**山野**…私の世代の価値観としても遊びへの欲求は確実にあります。例えば、趣味に没頭するマーケットは縮小しているように捉えられがちですが、ニーズ全体がなくなつたのかというところはなくて、ちよつとやってみたい、もう少し充実させたいというニーズは増えていて、週末の過ごし方の質をあげたいという価値観は育ってきているのではと思っています。暇つぶし以上趣味未満、おでかけ以上旅行未満のサイドプレイスとして私たちはそこに情報を提供している感覚です。

### 遊びの可能性

**庄司**…当社では現在、いくつかの店舗で地域の方々に無料でご利用いただける貸しスペースを併設しています。その用途は様々で、「趣味の手芸を誰かと一緒にやりたい!」「自分の得意なことを誰かに教えたい!」「という趣味以上プロ未満のニーズがとても多いんですよ。一人ひとりがやりたいことを自己流でアレンジして実現できる場、これも毎日をより充実したものにするための「遊びの提案」の一つだと考えます。今ではSNSを通じていろいろな人と繋がるすることができます。でもこうした繋がりととは別に、人と直接に生で時間を共有することも大



「遊ぶ」の質は「働く」の質に大きく影響する  
「遊びの提案」で毎日をより充実したものに (庄司)



ちよつとやってみたい、**充実**させたいという**ニーズ**  
週末の質を上げたいという**価値観**は育っている（山野氏）



きな価値なんですよ。さて、アンビユーさんでは、現在国が最も力を入れている重要施策の一つである地方創生でも活躍されていますが、具体的にどのようなことをされているのでしょうか。

**山野**… 私たちのビジネスは地域と切っても切れない関係だと思っています。人口が都市部に集中すればするほど、自分の住んでいない「地域外」のところにワクワクとインパクトが生まれると思っているからです。

弊社が直接的に日本の人口減少に歯止めをかけることは難しいですが、それでも地域の産業を残しておくことが地域の人口減少を食い止めることに繋がりますし、都心部に人口が集中すればするほど、その外に何かを求めにくくはらずです。そこに遊びの受け皿を作っておきたいと思っています。なんていうんですかね…一言でいうと「地方の5万人の生活を変える」。

**庄司**… 壮大なテーマですね（笑）。

**山野**… 日本の約1800の自治体のうち、75%が5万人以下と言われています。地方創生と言っても、5万人のライフスタイルや人生の基盤を作っていくのは簡単なことじゃないです。ただ、目標として私たちが初期段階で掲げたのは「地方にある少しでも芽のある観光商品をネット化する」こと。これによって流通網が格段に変わり、これまでチラシやポスターで集客していたものが全世界に発信できるので、まだ見ぬ誰かが買ってくれるかもしれません。これが最

最終的にどのどんな地方創生に繋がっていくのかまではまだ分からないですが、少なくとも最初の一步としてはとても大切なことだと信じて活動しています。ありがたいことに100を超える自治体からお問い合わせを頂いて、各地の自治体の方々とともに、いろいろな取り組みを頑張ってるってるところです。

**庄司**… それだけの声がかかるというのは期待の大きさの表れですよ。ちなみに観光商品のターゲットは国内旅行者ですか？それともインバウンドですか？

**山野**… インバウンドを視野に入れながら拡大していくことも考えていますが、地域によつては外国人が来るのはなんとなく嫌だという声も実際にあります。もちろん重要性を認識していち早く対応しているところもあります。変化を好まない日本の文化が地方に行くほど浸透していて、その啓蒙活動をセミナーなどで地道にやっているところですよ。

**庄司**… 対お客様だけでなく、対事業者向けにもいろいろ活動されているんですね。

**山野**… 私たちとしては中長期的な意味で必ず役に立つことも、地元の産業発展が何よりも地方創生に繋がることも分かっています。でも変化を嫌だと思ふことはすべてダメかというところではない。「未来に投資しろというけれど今の生活も大事」というのも重々理解できるので、バランスを取りながら少しずつ進めているところです。



**庄司**：「地方観光 × 遊び」は「そこにしかない魅力 × ワクワク」ということですが、一方でそこに行かないと体験できないという立地の制約と、ワクワクという目に見えない質を管理するという2つの難しさがありますよね。私たちも「店舗にしかない魅力 × ワクワク」とまったく同様の難しさを感じていますので、事業の悩みもとてもよく似ているだろうなと思っています。何か大切にされていることはありますか？

**山野**：現在、全国に約5000もの事業パートナーがいます。その方たちに、アソビユを通じてご紹介したお客様がきちんと満足できるようにサポートしてもらおうことがとても重要です。大切にしていることは、「ゲストファースト」。「とにかくゲストにワクワクを提供するのが第一」という考え方です。私たちはお取引している方々をパートナーと呼んでいます。それは、「クライアント」という関係ではなく、共にお客様をおもてなしするパートナー」と考えているからです。ここは弊社スタッフにも伝えていくのですが、「君たちはビジネスを盛り上げるためのパートナーであり、そのすべてはゲストへの価値提供の対価としてお金をもらえることだから、常に対等関係でいてね。御用聞きではなくパートナーなのだよ」と。なかなか難しいですけどね。

**庄司**：でもその考え方はすごく大事だと思います。一方で、今年の夏には鎌倉でグラピングビーチを自社で運営されています。

たよね？あれはこれまでの事業パートナーから一歩踏み込んで、運営者へ挑戦されたということですか？

**山野**：パートナーさんの競争事業をやるうとはまったく思っていません。ですが、パートナーさんが営む事業の生産性の底上げはしたいと思っていました。そのために、外からコンサルティングしているだけでは伝わりづらい部分は多々ありますので、実際にやってみよう。将来的にはフラッグシップショップのような形で、こういう事業を各地域に1つくらい作りたいなと思っています。その取り組みによって、パートナーさんのサービス提供のクオリティが高まり、ゲストにより良い価値を提供することに繋がっていくはずですよ。そういう思いでやっています。

**庄司**：実際にやってみていかがでしたか？

**山野**：今夏は涼しい日が多くて結構しんどかったですね。でもスタッフにとってはメリットがありました。インターネットで顧客と繋がることから、リアルにお客様の週末1日のクオリティ・オブ・ライフを感じられて、自身のモチベーションが上がったと言ってくれる人が多かったのでやってみて良かったと思っています。

**庄司**：サービスのラストワンマイルを自分たちで挑戦する。とても良い取り組みだと思います。弊社もお客様とサービスを通じて繋がる瞬間をとっても大切にしているんですよ。業界初のカスタマーセンター導入か

お客様の声は多くのことを学ばせてくれる  
ありがとうは最高のモチベーションですね (庄司)





ら、現在でもお客様から頂いた声をもとにしたオペレーション改善を続けています。お客様の声は本当に多くのことを学ばせてくれます。ところでインターネットとリアルの間では、ワクワクの伝わり方はやっぱり違いましたか？

**山野**.. 違いますね。直接話すとスカイプで繋がるのではやっぱり違うじゃないですか。生身のほうがよりダイレクトです。良い接客をしたらありがとって言われて、少し気遣いがうまくいったら顧客単価もあがる。ウェブサイトも工夫したら数字で返ってきますが、数字は定量的ではあるけど温もりがあるものではないので感じ方は全然違いますね。

**庄司**.. ありがとでは最高のモチベーションですよ。ピーアークでもお客様から頂いたありがとを共有し、互いに賞賛し合う仕組みを作っています。お客様から頂いたありがとエピソードを各スタッフが書き留め、毎月集計し、月間ベストエピソードを全社員の投票で選出しています。お客様のための行動がありがとに繋がる。これはお客様の感謝の表れですし、会社にとっても大きな財産、自分にとっても最高の喜びで、仲間にとつての最良の学びと共感に繋がる。まさにみんなにとって良いこと。だからドンドンやっつけていこうよ！と。

**山野**.. 庄司さんの会社のお話も聞きたいですね。今の業績と市場の変化をどう捉えていますか？

## ワクワクの定義

**庄司**.. 私たちの業界の話でいうと今まさに転換期です。規則改正が予定されていて、遊技機の射幸性が下がります。つまり今よりも低予算で長く遊べる遊技環境へと変わっていく。これについては、「射幸性が下がるのでお客様が減ってしまうのではないかと」危惧する人もいれば、「盛況だった頃のパチンコに戻るから増えるはず」という人もいて二分しています。でも大事なのは「どうなるか」ではなく、「どうするか」。私たちはお客様を増やすことに挑戦し続けたいと思っています。個人としてもよくパチンコで遊びますが、あのドキドキ・ワクワクは本当に面白いんですよ。今は4円から1円、スペックもミドルからちょいパチと、都合の良い予算と遊技時間から幅広い遊びの選択が可能です。この面白さを知らないなんて、心からもったいないと。より多くの人たちにパチンコの魅力を伝えていくことに全力で取り組んでいきたいですね。そのためにはまず新しい「パチンコの定義」を創る必要があると考えています。実は山野社長も既存産業を再定義し、新しい「遊び産業」というフィールド創造を掲げていらっっしゃいますよね。

**山野**.. そうなんです。私たちは遊びの定義を「誰かがワクワクすることすべて」としています。どんなときにワクワクするかで言えば、例えば、テンションが上がるとか、

大切にしていることは「ゲストファースト」とにかくゲストにワクワクを提供することが第一（山野氏）





誰かと繋がることで日常が満たされる。より明るい毎日になる。  
であるならば、もつと多くの人が集まれる場所が地域にあつていいはず (庄司)

遊びは心を満たす大きなツール  
人生を豊かにするくらい大きな力がある (山野氏)

真顔が笑顔になることなんだろうなと思っ  
ています。アンビユーで言うところ、遊びを計  
画しているとき、そして体験しているとき、  
あとはその体験を友達に共有するときの3  
つがポイントとしてあり、それぞれにワクワク  
の仕方が違いますよね。

庄司：確かに個人や場面によってもワクワク  
の中身や感じ方は変わりますよね。さら  
に最近は人生100年時代と言われていて、  
人生における「働く」や「遊ぶ」という時  
間の絶対量や価値観が大きく変わっていく  
時代なんだろうと思っています。そのとき  
に私達が提供すべき「ワクワク」がどうあ  
るべきか、今社内で議論し始めたところな  
んです。

山野：確かに、変わっていくと思います。  
私はたまたま世代のご真ん中にいるので感  
覚で掴んでいると思っていますが、10年後  
なんて全然分らない。ワクワクの定義が  
変わっていくって、事業展開として次の一手  
を打たなきゃいけないときにきちん

とその人たちを理解する必要があるでしょ  
うし、または事業は次の人に任せるとい  
うところまで成長していかないと苦労するん  
だろうなと思っています。例えば10年前に、  
フォトジェニックだからという理由でナイ  
トプールが流行るなんて分からなかったで  
すよね。SNSという領域は変わらなくて  
も、使われ方は緩やかに変わっていく、特  
にウェブサービスは早いですよね。これか  
らさらに変わって分散化していくものだ  
と思うので、その嗅覚はずっと研ぎ澄まし  
ておかなきゃいけないですよ。

### 繋がり一つひとつに ワクワクがある

庄司：確かに将来どう変わるかは分からな  
いけれど、逆に変わらないものってなんだ  
ろうという考え方もできます。毎年年初に  
やっている「芸能人格付けチェック」とい  
う番組がありますが、好きでよく観るん  
ですよ。特に好きなのが味覚チェック。超

高級食材とスーパーでも手に入る普通食材  
を、目隠しして食べ比べをする企画なん  
ですが、これがまた有名な芸能人でさえよく  
間違えるんですよ。あれを見ていると、「味  
に絶対はないんだな」と思います。悲しい  
事実なんですけど。でも一方で「美味しいに  
は絶対がある」とも思っています。それは「一  
人で食べるよりも、誰かと一緒に食べたほ  
うが美味しい」ということ。恐らく人生も  
同じなんだろうと思っています。そしてこ  
れはお客様に教えていただいたことでもあ  
ります。パチンコをされない方でも友人に  
会いにお店へ来たり、スタツフとおしゃべ  
りに来られたり、中にはお弁当を持って  
遊びに来られる方もいらっしゃいます。誰  
かと繋がることで日常がより満たされる、  
より明るい毎日になる。であるならばも  
っと多くの人が集まれる場所が地域にあつ  
てもいいのではないかと考えたのが、無  
料の貸しスペースです。すると地域の方が  
趣味を活かした講座を開いたり、催事やイ

ベントを開催したりと、その地域にしか  
ない近所の繋がりや輪がドンドン広が  
って、その一つひとつの物語にワクワクが  
ある。日常的に人が繋がることで等身大の  
ワクワクが自然に生まれる場をこれからも  
作っていかれたらと思っています。以  
前このコーナーで対談させていただいた株  
式会社コルク代表の佐渡島さんは、「マンパ  
」という漫画について語り合う場をサービス  
として提供していて、同じコンテンツが好  
きな人同士をオフ会で繋げることをされて  
いました。きつと御社の遊びという体験も  
コミュニティを創る良いきっかけになるの  
ではないでしょうか。

山野：そうなんですすよね。私も実は今ユ  
ザーのオフ会を検討していて、例えば遊び  
好きの人たちに「月1回アンビユーが面白  
いこと企画するから来てね」という風に参  
加者を繋げていくとコミュニティになるん  
じゃないかと考えています。その中で誰か  
どうコミュニティマネジメントしていくか  
が重要で、オペレーションだけやるスタツ  
フじゃいけないし、人としての魅力やファ  
シリテーション能力が必要で、コミュニティ  
の拡がりや考えると、ファンの中からコミュ  
ニティマネージャーを見つけることが  
大切だと思います。

庄司：繋がる軸遊びはとても重要です。例  
えば、地元が一緒ってとても分かりやすい。  
一気に親近感が湧いちゃうんですよ。通っ  
ていた学校が一緒に、共通の知り合いがい



る。こうなると必然で繋がります。こうした軸を複数持つことでいろいろなコミュニケーションと繋がり、自分の個性と趣味の領域をドンドン拡げていけるんだと思います。

**山野**：共通項は前提としてなければいけないでしょうね。パチンコという趣味だったり、地元という場所だったり。

**庄司**：コミュニティ創りの他に、どのような事業発展を考えていらっしゃいますか？

**山野**：海外展開は考えています。アクティビティー体験の領域に関しては戦国時代ですが、グローバルに勝負できるチャンスがあると思っています。海外に拠点を構えた

ときに、しっかりと戦えるくらいまずは日本のマーケットを取っていきたくて考えています。

**庄司**：夢がありますね。ちょっと話は変わりますが、これからの未来の「遊び」についてお聞かせください。現在、A1がとも話題になっていますが、人がやらなければいけないことが減っていったときに仕事と遊びの考え方がまったく違うものになるのではないかと感じています。時間の使い方や価値観が変わっていくと、遊びの立ち位置が変わると思われませんか？

**山野**：経済成長が鈍化するほど、人は遊び

に一生懸命になるのではないかと思っています。市場に伸びしろが見えないと頑張る気持ちも低下しそうですが、心の充足には伸びしろがありそうな感じがするので、こちら側に人間はシフトしていくのではないかと考えています。今のヨーロッパがまさにそうで、ちょっと大雑把ですが、産業革命が起きたら経済が成長し、経済恐慌で失業者が増えてきたら、週休3日にして雇用調整をしてみんなが働けるようにしようという流れは、日本にもいずれ当てはまってくるんじゃないかと思っています。悲しい話なんですけどね(笑)。

**庄司**：面白い考え方ですね。

**山野**：でも、遊びは人生を豊かにしていく大きな機会だと思っています。人が幸せに生きていくということの構成要素が物の充足と心の充足だとすると、遊びは心を満たす大きなツールで、人生を豊かにするくらい大きな力のあるものだと思います。よくSNSで週末遊んだ写真を載せて、テキストの最後に「明日から仕事頑張ろう」と書いてあるのを見かけますが、週末が楽しければ仕事も頑張れるんですよ。これですごくインパクトだと思います。

**庄司**：本当にそうですね。それでは最後に、山野社長としての『Fun for Life』を教えてください。

**山野**：経営者としてはメンバーの成長が一番のFunかもしれません。仕事を通じて成長し、お客様への提供価値を広げ、頼も

しくなっていく姿を見ると、思わずニヤリとしてしまいますね。

**庄司**：お互い業種は異なりますが、「ワクワク」をテーマに掲げる企業同士、遊びの価値を一緒により一層高めていけたらと思います。本日はありがとうございました。(敬称略)



**asoview! WEB SITE**

<https://www.asoview.com/>

北海道から沖縄まで、アウトドアスポーツものづくり体験、遊園地や水族館、日帰り温泉など380種類の遊びを4,200施設、15,000プラン紹介する日本最大級の遊びのマーケットプレイス。

**Profile**

やまの ともひさ  
**山野 智久 氏**

1983年、千葉県生まれ。明治大学法学部卒。在学中に地元の地域活性を目的に、フリーペーパーの発行を主宰し、累計30万部を発刊する。大学卒業後、新卒で株式会社リクルートに入社。2011年3月にカタリズム株式会社(現・アソビュー株式会社)を設立。日本最大の遊び・体験予約サイト「asoview!(アソビュー)」を運営する。



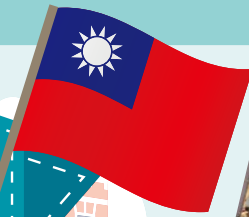
# What's PACHINKO?

~Pachinko is "Surprisingly Fun" for me!~



台湾に行ってきました!

台湾国際旅遊展へ



台湾国際旅遊展とは、台北で開催される旅行フェアです。

2017年は8月25日から4日間開催され、来場者数は26万人!

国内外の旅行会社・有名ホテル・アミューズメントパークなど約200の企業から450のブースが出展されました。

その中で、ピーアークも日本の文化“パチンコ”を広めるべくパチンコ体験ブースを出展しました!

## 来場者にインタビュー!

なんと、6月にピーアーク銀座に遊びに来てくれたお客様と再会!!



😊 お久しぶりです!まさか台湾でまたお会いできるなんて感動しました!

パチンコと聞いてまさか?とは思ったけれど、スタッフの顔を見て驚いたよ!あのとき僕にパチンコを教えてくれたスタッフだ!ってね。

😊 どうしてパチンコに興味をもったんですか?

もともと日本は大好きでよく行んだけど、日本にはパチンコ店がそこらじゅうにたくさんあって、これはなんだろう?ってずっと不思議だったんだ。

😊 実際にパチンコで遊んでみていかがでしたか?

日本の伝統的な遊びを学び、遊び方やどうしたら大当たりするのか?など、スタッフが丁寧に教えてくれたからすごく分かりやすくて楽しかったよ!

😊 日本に行ったらまたパチンコをやってみたいですか?

もちろんだよ!次は友達や同僚を連れていきたいと思ってるんだ。また会いに行くね!



😊 パチンコはご存じでしたか?

何となくは知っていたけど、詳しくは知らなかったな。実際にやってみたのも今日が初めてだよ。

😊 今日のパチンコ体験の中でどこが一番面白かったですか?

パチンコ台の作りが面白いね。演出もいろいろあるし、何より大当たりしたときのワクワク感がたまらないね!

😊 日本に行ったらまたパチンコをやってみたいですか?

ぜひやってみたいね!他の台でも遊んでみたいよ!



親子で初めてのパチンコに挑戦!



GO!



ピーアークでは、日本に遊びに来た海外のお客様にも、  
 『パチンコを、日本の文化として知って触れて楽しんでもらいたい!』  
 という想いから、ピーアーク銀座を中心に様々な取り組みを行っています。  
 最近特にお店に来てくださっているのが、親日国でもある台湾からのお客様。  
 今回はお店から飛び出して、もっと多くの方に体験してもらおうべく、台湾に行ってきました!

「柏青哥」は  
 声に出して読んだときに  
 「パチンコ」と発音する  
 中国語なんです!



連日大行列!  
 長いときで  
 1時間待ちにも...



4日間で500組以上の  
 お客様が  
 遊びに来てくれました!



参加してくれたお客様にアンケート!

どっちが多いで Show!

Q1

パチンコを  
知っていましたか?

yes



知っていました!

台湾にもパチンコのお店が  
いくつかあるんだって!

Q2

パチンコを  
やったことはありますか?

no



やったことありません

知っていたけど実際にやるのは初めて!!  
の方が多かったよ!

Q3

日本に行ったらパチンコを  
やってみたいですか?

yes



ぜひやってみたい!

参加されたお客様の97.3%が  
Yesと答えたよ!

台湾の皆様は日本が大好き!!

日本語で私たちに話しかけてくれたり、日本に行ったときの写真を見せてくれたり、  
とってもフレンドリーで素敵な方ばかり♪ピーくんも大人気でした!





# ピーくんのクイズ活動日記



いつも応援ありがとう！

ぼくの活動をクイズで振り返るよ。いくつ分かるかなー??  
分からないときは2次元コードを読んでみよう！ヒントがあるよ♪

## 1 ピークンバースデー



「コロッケパン屋さんの店長になりたい！」というぼくの夢を叶えてもらって、1日店長をやっちゃった！雨の中、たくさんの方がお祝いに来てくれて嬉しかったな〜♪

### QUIZ

ピーくんの誕生日は何月何日でしょうか？



## 2 駅名標にピーくん



草加駅、竹ノ塚駅に続き、駅名標の下にぼくのイラストが載りました〜！遊びに行ったら絶対チェックしてね♪

### QUIZ

2017年6月からピーくんの駅名標が登場したこの駅はどこでしょう？



## 3 ピーパークになりました

7月7日に「ピーパーク」になってグランドオープン！大きなぼくのウィンドウが目を引くよね♪

### QUIZ

7月7日にオープンしたこのお店はどこでしょう？



## 4 ピークん壁紙配信中♪

ピーくんふぁん学園では、毎月デスクトップや待ち受け画面にピッタリなピーくん壁紙を配信しているよ。お気に入りの1枚を見つけてね♪



### QUIZ

2017年8月に公開した壁紙に描かれていたかき氷は何味だったかな？



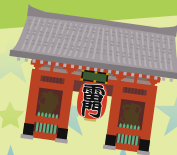
## 5 オープニングパレードでアピール！



ピーパークが応援するサッカーチームTOKYO23FCのみんなと一緒に、ピーくんスペシャルマッチをお知らせしてきたよ。

### QUIZ

ぼくたちがパレードしたイベントは何でしょう？





7

ピーくんスペシャルマッチ!



TOKYO23FCのホームゲームを「ピーくんスペシャルマッチ」として開催してもらったよ! お揃いの特製マフラータオルで応援したよ。

QUIZ

ほとくのユニフォームの背番号はいくつ?



6

大凧あげ祭りに  
ピーくん大凧が舞う♪

大きなピーくん凧を作ってもらったよ。絵付けも職人さんにしてもらった自慢の逸品。



QUIZ

ピーくん凧を揚げた「大凧あげ祭り」があった地域はどこ?



9

ゆっふいーライブ、  
千葉公演に参加

ゆっふいーこと寺嶋由美さんの全国ツアー千葉公演に参加したよ! みんなで歌って踊って楽しかったな♪



QUIZ

ほとくと一緒に参加したキャラクターは誰と誰だ?!



8

マスコットキャラ  
テニス大会に出場



初心者だけど好奇心だけで出場(笑)。でも、たくさんのお友達とテニスができたし、初めてほとくを知ってくれた人もいて、楽しかったな♪

QUIZ

ほとくは何位だったでしょう?



10

高円寺フェス 2017

ゆるキャラランドに参加! オエムシくんがほとくの似顔絵を描いてくれたよ!



QUIZ

高円寺フェスでお披露目した新しいピーくんグッズは何でしょう?



いくつ  
答えられたかな??

0 ~ 3問 ピーくん初心者

4 ~ 7問 ピーくんファン

8 ~ 10問 ピーくんマニア

答えはP35に載ってるよ!





# Fun for Life

を 求 め て

vol.18

行ってきました！

一冊しか売らない  
本屋さん

森岡書店（東京都）

銀座の一角にある和洋テイストが入り交じった近代建築の中にお店を構える森岡書店は、週替わりで一冊の本しか販売しない本屋さん。訪れたときには「波の上、道の下」という作品をお客様自身が製本して世界に一つだけの本を作るという、新しいチャレンジをしていました。店主の森岡督行さんから聞いたお話には、本を売る以上に伝えたい想いが溢れていたのご紹介いたします。

😊 森岡さんこんにちは。どうして一冊しか売らない本屋さんを始めようと思ったんですか？

森岡さん（以下、森）茅場町で本屋をやっていたときに、出版記念のイベントがあったね。読者はもちろん、読者から直接感想が聞ける作者も、本が売れる出版社や本屋もみんなが喜んでいる姿を見て、「作っただけの人と買う人がより近い距離感でいられる」、そんな空間を提供したくてこのお店を始めました。

😊 一冊しか売らないとなると、本の選定が重要になると思いますが？

森 長年本の仕事に携わってきた経験から、自分の分からない世界観の本でも、ぜひ世







に出したいと思うようなエネルギーに溢れた本があって、そういう本を選ばせていただいています。例えば以前インコの本を取り扱ったときは、インコ好きの人がたくさん来てくれたんです。来てくれた人に話を聞くと、インコって犬や猫と違って取り上げるメディアがあまりないそうなんです。だからSNSですぐに拡散されて、思いの丈をリアルで発することのできる場として皆さん訪れてくださったそうで、インコ愛好家たちの想像以上の熱量に驚きました。

😊 毎週販売する本が替わる森岡書店ですが、どんなお客様がいらっしゃいますか？

森…お客様の属性を分けると三つのタイプになると思っていて、一つ目は毎週来てくださる森岡書店のファンになっていただけの方々。二つ目は販売する本の作家に付いているファンの方々。そして三つ目が観光で立ち寄ってくださる方々です。

😊 観光で来られるお客様もいらっしゃるんですね。

森…日本の方だけでなく海外の方も多いですね。お店を創るときに念頭にあったのがニューヨークにあるストランドブックストアという老舗の本屋で、そこはニューヨークの観光地になっているんです。そこでSNS用の写真を撮ったり、店舗オリジナルのトートバッグを買ったりするのが定番になっていて、そういう立ち位置に森岡書店もなれるのではないかといい想いがありました。





😊 これだけ人気だったら、他の場所にもたくさんお店を出していんじゃないですか？

森… オープン当初は多店舗展開をしようと考えていましたが、自分がいるから成立している部分も多いのが正直なところで、事実、自分が店頭に立つときと、別のスタッフに任せているときとは売り上げが変わるんです。でもこれは続けていくことでそのスタッフに必ずファンが付いてくると考えていますので、森岡書店の伸びしろと前向きに考えています。

😊 お店や本だけじゃなく、人にファンができるんですね。作家さんや森岡さんだけでなく、ここに来た読者の方同士が繋がることはありますか？

森… 訪れてくれた皆様には、そういう化学変化を体験していただきたいと考えています。お客様同士を、私やスタッフが紹介して繋げるというのは常に心がけていますし、今年はそれに加えて「森岡書店総合研究所」というウェブ媒体を立ち上げました。これはネットで繋がった人が実際に会うオフ会の逆で「オン会」、つまりお店で知り合った人同士がウェブ上で意見交換ができる会員サイトです。

😊 お客様同士をコミュニティ化させることを意図的に行っているんですね。作家さん側も読者の人と関われることは嬉しいですよ。

森… 作家や編集はだいたい5人くらいのチームで本を創り上げていくのですが、お客様



屋号、ブランドステートメント、住所が記された文章のように見えるが、これら全てがお店のロゴ。最後のひし形は「開かれた一冊の本」であり、「開かれた一室」を表している。ドイツのiFデザイン賞を受賞している。（※iFデザイン賞：iFインターナショナル・フォーラム・デザインが中心となり開催している世界的に定評のあるデザイン賞）





spoken words projectと現代美術作家のミヤギフトシ氏による共同企画展示を開催。表紙や挿し絵は好みのデザインを選び、読者自身が製本することで世界に一つだけの本が出来上がる。

から意見が聞けるといのは新鮮だし、やりがいに繋がると思っています。このお店を通してやりたかったことのひとつですね。

😊 **繋がっていくことの方ですごいですね。**

森.. そうですね。よくモノからコトへと言いますが、コトも飽和状態で、中でも最近では体験型の消費が増えてきています。その次の段階は何かと考えると、コミュニティによって発生した妄想が実現する過程をみんなでも共有していくことだったり、SNSが浸透してきた現在はその伝播力を楽しむことなんだと思います。

😊 **お客様をワクワクさせるために意識していることはありますか？**

森.. 店内の空間に関しては非現実、異次元というのを意識しています。昔でもなく未来でもない。東京でもなければ外国でもない場所と感ぜてもらえるように考えて演出しています。近代建築にそういった建物が多いため、東京の近代建築は全て把握しています。ディズニールランドもそうですが、ワクワクしたり購買意欲が出たり空間が魔法をかけてくれるんですね。本の中にお客様をお招きするような空間をコンセプトにしています。

😊 **もし、今新しい本屋さんを創るとしたら、どんなお店にしたいですか？**

森.. 以前30坪の部屋があるとしたら半分をカフェにして、残りの半分を3つの部屋に区切ってそれぞれ違う作家の本を取り扱ったらどうなるか考えたことがあります。作

家同士の横の繋がりがもでき、カフェでも全く違う価値観の人同士の新しい繋がりができるのではないかと感じました。経営目線では考えていないので、こんな本屋があったらいいなという妄想なのですが。

😊 **最後に、森岡さんのFunforLifeを教えてください！**

森.. 妄想をみんなと共有して、それを形にして伝播する一連の喜びが、私にとつてのFunforLifeです。それは見えなものを創ることだったり、なかつたものを創ることだったり。宝探しみたいなものだと思っていて、あるかも分らないものをみんなとワクワクしながら探していくって、見つかったときにもすごい喜びを共有できる面白さをビジネスとしてやっていきたいと思っています。

😊 **森岡さん、本日はありがとうございました。**

**Profile**

もりおか よしゆき  
**森岡 督行 氏**

1974年、山形県生まれ。1998年に神田神保町の一誠堂書店に入社。2006年に茅場町で「森岡書店」として独立し、2015年銀座に一冊しか売らない本屋「森岡書店 銀座店」をオープンさせた。

■森岡書店 銀座店■  
東京都中央区銀座1-28-15 鈴木ビル1階



**まとめ**

一冊だからこそ、より深く繋がれる。  
本と空間と人が新たな繋がりを作り、  
森岡書店を通して繋がった人たちが  
新たなワクワクを見つけていく。  
そんな発見をお客様と一緒に楽しむ  
森岡さんは本当に素敵でした！





# Fun for the Staff!!

～社員も もっと 楽しく～

お客様をワクワクさせるには、スタッフ自身がワクワクしないとダメ！ そんな理念のもと、ピークではスタッフもワクワク体験ができるチャンスが満載。ピーくんと一緒にのぞいてみましょう♪

## 発見その①

チーム全員で共有する素敵な時間

### SGストア賞

(Social Good)

2016年度上期

ピーくんパーク

2016年度下期

ピーくんステージ

半期を通して業績×ビジョン活動×チームマネジメントと総合的に優れた店舗に与えられる研修ツアー。

お店の仲間といつもと違う形で同じ時間を過ごすことにより、店舗内交流を深めるとともに、旅先で新しいサービスやエンターテインメントを体感し、サービスのレベルアップに繋がっています。

これまで長崎ではハウステンボスや変なホテル、福岡では福岡城や川下りを楽しみました。



チームでワクワクの共有!





## 発見その2

注目のエンタメを学ぶ

# 海外研修



この研修は、「Fun for Life」をクレドとする会社として、通常業務では得られない体験を通じて学び、その後の業務において熱意ある創造に挑戦していただくことを目的としています。  
各事業会社から選抜された社員十数名がカジノをはじめとする本場のエンターテインメントを学びます!! 事業会社をまたいだ絆形成にも繋がります。



インスタ映えは  
ピーアークでも浴かせる!?





### 発見その③

社員とその家族の健康をサポート

## 食育講座

社員にワクワクしながら働いてもらうには、社員だけでなく家族も健康に毎日を過ごしてほしい、皆さんの健康をサポートする会社でありたい。そんな意図で、第一弾「食べることで健康になる」をテーマにセミナーを開催しました。今回集まったのは現役ママ社員。セミナー後は、お子様も一緒にお弁当をいただきました。職場は違えどプライベートではママという共通の立場。社内において“繋がり”を感じられる場となりました。

肉に見えるのも実は大豆!



### 発見その④

スポーツでリフレッシュ

## サークル活動



スポーツで共に汗を流し、仕事以外でも社員の交流を深める場としてサークル活動があります。練習だけでなく、大会に出たりもしています。

アルバイトさんや社員の子どもたちも参加したりと、店舗や役職の垣根を越えた交流ができるのもサークルのいいところです。





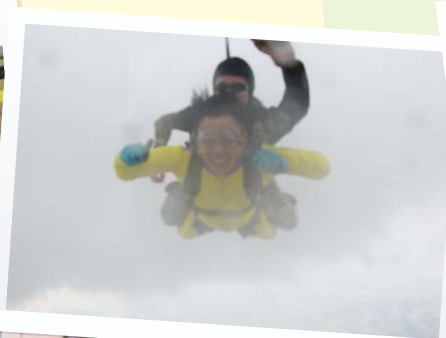
## 発見その⑤

会社が夢のバックアップ

# あなたの夢 叶えます

ピーアークでは社員の夢を叶える応援をしています。

今年は、子どもが生まれた社員の「強くてカッコいい父親の姿を子どもに見せたい」という夢を叶えるために、元日本チャンピオンからボクシングのパーソナルトレーニングを受けたいという夢や、夫婦でスカイダイビングにチャレンジしたいという夢を応援しました。



▲日本王座を3階級制覇した元プロボクサーの前田宏行さん

## まとめ

ピーアークではスタッフもワクワクするための制度がたくさん用意されているよ。

新しい場所に行ったり、人に会ったり、経験したりすることでいろんな刺激を受けて成長し、**ワクワクをお客様に届けるパワーに変えています!**  
どの写真もみんな素敵な笑顔でとっても楽しそう!!







チョコでかわいく!  
ピーくんマフィン♪



材料と必要な道具

マフィン



**材料(8号カップ3個分)**  
ホットケーキミックス 200g  
牛乳 60cc / 卵 1個  
バター 60g / 砂糖 40g

**必要な道具**  
ボウル / 泡だて器  
マフィンカップ / つまようじ

チョコプレート



**材料**  
ミルクチョコ / ホワイトチョコ /  
いちごチョコ (お好みの量で)  
サラダ油 (少量) / 食紅 (黄色)

**必要な道具**  
水 / つまようじ / スプーン  
マグカップ / 耐熱コップ  
クッキングシート / テープ  
ピーくん台紙

かんたん♪

マフィンの作り方



**1** オープンを 180C に予熱しておく  
溶いた卵に牛乳→砂糖→ホットケーキミックスの順に入れて、そのつどよく混ぜる



**2** バターをレンジで 30秒ほど温めて溶かす (沸とうしないように!)  
溶かしたバターを 3回に分けて入れて、よく混ぜる

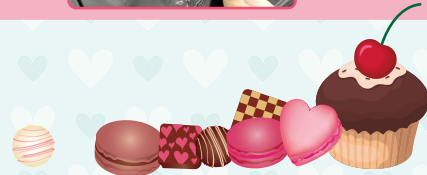


**3** カップの半分まで生地を入れて表面を整える (水で濡らしたスプーンでやるとキレイにできるよ!)



**4** 180Cのオーブンで 20~25分焼く  
つまようじを刺して抜いたときに何もついていなければ出来上がり!

ピーくん台紙はこちら♪



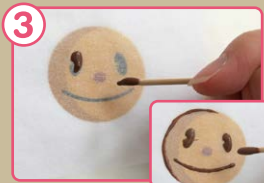
ピーくんチョコプレートの作り方



**1** 湯煎用のお湯を沸かしておく  
ピーくん台紙の上にクッキングシートをのせ、テープで固定する



**2** マグカップに半分ほどお湯を注ぎ、耐熱コップを中に入れてチョコを湯煎する



**3** つまようじを使って、台紙のイラストをなぞりながらチョコをのせていく  
**ワンポイント** もしも出してしまっても、あせらずチョコが固まってから削って直してね! すぐに融るとチョコが延びちゃうよ



**4** ②と同じ手順で、いちごチョコを湯煎する  
ピーくんのお鼻をチョンッ! ここでしっかりと冷蔵庫でチョコを固めておこう!



**5** 黄色のチョコを作るよ! 食紅で色をつけたいときは、最初にサラダ油に食紅を混ぜよう! 色のついたサラダ油を、少しずつホワイトチョコに混ぜて黄色を作っていくよ!



**6** 広い面積を塗るときは、スプーンでチョコを置いてゆ〜っくりやさしく延ばしてね!



**7** 厚みをしっかり出すために、最後にホワイトチョコをたっぷりのせるよ!



**8** 冷蔵庫でしっかり冷やして固まったら、ゆ〜っくりシートからチョコを剥がして...



**9** 出来上がり! イラストを変えるというんならピーくんが作れるよ!  
自分でイラストを用意するときは、必ず「反転(左右逆)」にしてから作ってね!

作ったピーくんチョコプレートは、ホイップクリームやチョコスプレーなどと一緒にかわいくマフィンをデコっちゃおう!

できた  
ピーくんマフィンを  
かわいく撮るコツ!



**BAD...**  
NG... X  
◎暗い  
◎速い・真上から



**GOOD!**  
OK! O  
◎明るいところで!  
◎ラッピングシートやマグカップなどの小物を一緒に!  
◎撮りたいものに寄って斜め上から!

かわいくできたら  
「#ピーくん」でTwitterや  
Instagramに載せて  
ほくに教えてね!





# 未来にエール



先日、落ち葉を掃いて地域のお掃除をしていると、スーツを着た若い男性に声をかけられました。

「あのっ…すみません、この近くに漫画喫茶とありませんか?」

口頭で場所をご案内し、「ありがとうございます」とお礼を頂けたものの、青年がどこか切羽詰まっているようにも感じました。

「何かお困りですか?よかったですらお話しください。」

と尋ねると、一瞬驚いたような表情を見せながら、少し恥ずかしそうに事情を話してくださいました。

「就活中これから面接なんですけど、パソコンの充電が切れてしまつて。先方と連絡を取らないといけないのですが、どうしたらいいのか…」

少し距離のある漫画喫茶に行っていたら間に合わないのかなと思ひ、すぐに当店で充電できる旨を伝えご案内しようとするおお客様から「それは申し訳ないです…」と言われました。遊ぶ暇もないのにお店を



利用したり、仕事中の私に迷惑をかけてしまうことへの配慮だったのだと思います。「お客様、大丈夫ですよ。遊ばない方でもお店に来てくださる方は多いですし、誰かのお役に立てるなら私もお店も大歓迎ですよ!」

とお伝えすると、「じゃあお言葉に甘えて…」と言っていただけだったので、レストスペースまでご案内しました。お客様はホールに入るのも初めてだったのか、興味深そうに辺りを見回し、特にお客様と話すスタッフをよく見ていました。

お客様の様子を気にかけていると、慣れない場所で焦っていたからなのか、眉間にしわを寄せてパソコンを叩いていたので、温かいおしぼりをお渡ししました。

「よかったですら使ってください。リラックスしますよ。応援しているので頑張ってくださいね!」

お客様は少し照れくさそうに汗を拭きながら、初めて笑顔を見せてくださいました。「ありがとうございます。おかげでなんとか先方に連絡ができました、これから面接頑張ります!」

お客様は急ぎつつ何度も振り返りお辞儀をしながら退店されました。初めにお会いした時の不安そうな表情が消え、にこやかになった顔つきを見て面接もきつと大丈夫だと思ひました。

暖かくなり、地面が落ち葉から桜の花び

らに変わったある日、スタッフからお客様が私を呼んでいると報告を受けました。「覚えていますか?あの時はお世話になりました。あの後無事に採用が決まり、給料が出たので今日は遊びにきました!」

あの時のお客様でした。実は私が休みの日に一度来てくださり、私の出勤日を聞いてわざわざ会いに来てくださったとのことでした。この前お会いした時よりも髪が短く、精悍な顔つきになられたお客様と、ハイタッチして採用と一緒に喜びました。お客様は初めてのご遊技とのことだったので、遊び方をご説明しながらいろいろなお話をしました。お客様の就職先が飲食店であること。キツイこともあるけどやりがいがあつて仕事が楽しいこと。お客様からありがとうと言われることが何より嬉しいこと。

「あの時、あなたの優しさに本当に力をもらつたんです。同じサービス業としてあなたのようなスタッフになるのが今の目標です。ありがとうございます!」

と嬉しいお言葉を頂きました。「そう言っていただけで本当に嬉しいです。これから先出会う方々にお客様が感じた優しさを繋げていっていただけると私も嬉しいです。一緒に頑張ります!」

お客様の未来を心から応援させていただきます。



# PARK NEWS

2017年5月～11月

## 1 ピークンスペシャルマッチ

ピーアークがオフィシャルサポーターを務めるサッカーチーム「TOKYO23FC(東京23フットボールクラブ)」。9月9日(土)のホームゲームが「ピーくんスペシャルマッチ」として開催されました。

TOKYO23FCは、東京23区に根差し、「都民の、都民による、都民のための地域密着型フットボールクラブ」を目指し活動しています。当日は、「江戸陸満員プロジェクト5000」が開催され、様々な企画が実施されました。また、JFL昇格へ向け有料試合にもチャレンジ。試合前やハーフタイムにはピーくんが登場し、文字通り一味違った「スペシャルマッチ」を演出することができました。

ピーアークはこれからも、地域社会とともに世の中を楽しくする活動を応援していきます。



## 2 今年はスペシャル！ 内定式

10月2日(月)、内定式を実施しました。今回は「記憶に残る感動的な内定式」をテーマに、シンフォニー東京湾クルーズ船内を会場に、「盗まれた内定通知書を、ピーアークに関する謎解きで探し出す」体験型内定式を実施。無事謎を解いた22名全員が内定通知書を受け取りました。



会場はココ！  
シンフォニー！

謎を解いて...

探し出せ！！





浅草サンバカーニバルでは  
事前告知もしたよ!

ハーフタイムは得意のダンスで  
ライブショーを盛り上げました!

中央大学のチュー王子、  
ご当地キャラのみんなも  
応援にかけつけました



#### 江戸陸満員プロジェクト5000とは

TOKYO23FCと中央大学商学部の学生とで、5000人の観客動員を目標に、準備から当日の運営までを行うプロジェクト。サッカーファンはもちろん、試合観戦が初めての方、子どもも楽しめるよう企画されていました。ピーアークもみんなの心をひとつにするオリジナルマフラータオルやピーくんとのふれあいを通じてワクワクを提供しました。

4

### 21,168人分の ワクチンを贈ります。

お客様や地域から頂いた「ありがとう」の数だけ世界の子どもにワクチンを贈る活動「1 Thank You 1 ワクチン」の結果報告です。

2017年4月～9月に集まったありがとうエピソードは、21,168件でした。21,168人分のポリオワクチンは、「認定NPO法人世界の子どもにワクチンを日本委員会」を通じて世界の子どもたちに届けられます。



3

### チャリティイベント 「エールラン」に参加

9月30日(土)、ピーアークが支援する公益財団法人スペシャルオリンピックス日本(SON)のチャリティイベント「第7回エールランin MEGA WEB」に有志19名が参加しました。今年の会場もお台場パレットタウン内にあるMEGA WEBの車試乗用コース。3時間リレーに参加し、アスリートへエールを送りました。これからも、様々な支援・体験を通して、SONと頑張るアスリートを応援してまいります。





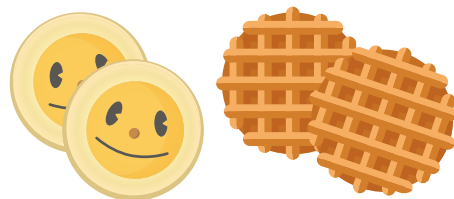
# Fun for Life

## 読者アンケート

Fun for Life vol.18を最後までお読みいただき、ありがとうございました。  
今後もより充実した誌面をお届けするため、皆さんのご意見・ご感想をお聞きするアンケートにご協力をお願いいたします。  
アンケートにお答えいただいた方のなかから抽選でプレゼントをお送りいたします。

アンケートへのご協力  
お願いします♪

今回のプレゼントはこちら



P-KUN CAFE特製!  
ピーくんのスイーツセット

北千住駅東口にP-KUN CAFEがオープンしたことを記念して、ピーくんのスイーツセットをお届けします。  
※挿絵はイメージです。内容は変わることがあります。

アンケートメ切：  
2018年2月28日(水)



アンケートはこちらから---

Fun for Life アンケートURL PCでも下記URLよりアンケート参加が可能です。  
<https://ssl.alpha-prm.jp/p-ark.co.jp/quest/form.html>

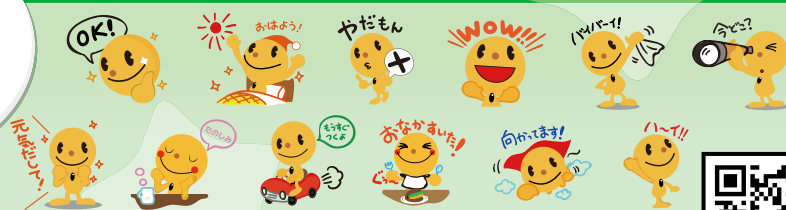
LINEクリエイターズスタンプにて

ピーくんの  
LINEスタンプ  
できました!



「きいろいぼくの毎日スタンプ」

楽しいこととコロッケパンが大好き!  
そんなぼくの日常を切り取ったゆるカワスタンプができましたぁ♪



右のQRコードまたは「きいろいぼく」で検索!

